

FÖRETAGSUTVECKLING FÖR ETT NYTT FÖRETAG

Joanna Häggblom

Examensarbete för ingenjörsexamen (YH)-examen

Utbildningsprogrammet för produktionsekonomi

Vasa 2014



EXAMENSARBETE

Författare: Joanna Häggblom

Utbildningsprogram och ort: Produktionsekonomi, Vasa

Handledare: Tony Pihlajamäki och i Novia Stefan Granqvist

Titel: Företagsutveckling för ett nytt företag

Datum 1.12.2014 Sidantal 21

Bilagor 2

Abstrakt

Detta lärdomsprov handlar om affärsutveckling i ett nystartat företag. Företagaren Tony Pihlajamäki öppnar första veckan i december 2014 en fiskbutik/lunchrestaurang "Pirayo" i centrum av Jakobstad. Mitt huvudsyfte är att bidra med grundläggande företagsekonomisk och produktionsteknisk grundkunskap som bas för en utmanande start.

Metoder jag har använt mig av är litteraturstudier, att aktivt intervjua Tony Pihlajamäki, granska olika mallar av egenkontrollplaner och affärsplaner samt min egen aktörsroll i företaget.

Mitt resultat inom ramen för studien består dels av en *egenkontrollplan* och dels av en *affärsplan*. Jag har uppgjort en egenkontrollplan, eftersom varje livsmedelslokal måste ha en kontrollplan att följa för att förhindra att risker blir till verkliga problem. Affärsplanen, ska ge en inblick i företaget och stöda affärsidén och sålunda förhoppningsvis lägga grund för fortsatt verksamhet och utveckling.

Egenkontrollplanen har blivit godkänd av hälsoinspektören och affärsplanen ligger till grund för företagets verkliga uppstart.

Språk: Svenska

Nyckelord: Affärsutveckling, egenkontrollplan, produktionsekonomi, företagande, nya marknader

BACHELOR'S THESIS

Author: Joanna Häggblom

Degree Programme: Industrial Management and Engineering, Vasa

Supervisors: Tony Pihlajamäki, Entrepreneur and Stefan Granqvist, Novia UAS

Title: Business Development in a New Company

Date 1.12.2014 Number of pages 21

Appendices 2

Summary

This thesis is about business development in a startup company. The entrepreneur Tony Pihlajamäki opens the first week of December 2014, a fish shop / lunch restaurant "Pirayo" in the center of Pietarsaari. My main purpose is to provide basic business and production technical foundation knowledge for a challenging start.

Methods I am using are literature studies, a deep interview with entrepreneur Tony Pihlajamäki, reviews of various templates of self-control plans and business plans as well as my own actor role in the company.

My results consist of a self-monitoring plan and partly of a business plan. I have prepared a self-monitoring plan, because every food premises must follow an inspection plan to prevent that risks become real problems. The business plan will give an insight into the company and support the business idea and thus hopefully lay the foundation for continued operations and development.

Self-monitoring plan has been approved by the health inspector and the business plan is the basis for the company's actual start-up.

Language: Swedish Key words: Business development, self-monitoring, industrial management, entrepreneurship, new markets

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1 INLEDNING	1
1.1 Syfte.....	2
1.2 Avgränsning.....	2
1.3 Lärdomsprovssammanhanget.....	2
1.4 Central terminologi	3
1.5 Studiens upplägg	3
2 TEORIBAKGRUND OCH EMPIRI	4
2.1 Företaget	4
2.2 Teoribildning	5
3 METOD	7
3.1 Metodval	7
3.2 Tiden för undersökningen	7
3.3 Kritik mot undersökningsmetoden	7
4 RESULTAT.....	8
4.1 Egenkontrollplan	8
4.1.1 Verksamheten	9
4.1.2 Spårbarhet.....	9
4.1.3 Risker	10
4.1.4 Hygien och arbetsmetoder.....	10
4.1.5 Rengöringsprogram.....	11
4.1.6 Rengöringschema.....	11
4.1.7 Lokalen	13
4.1.8 Ytrenhet och åtgärdsplan.....	13
4.1.9 Avfallshantering	13
4.2 Affärsplan	14
4.2.1 Marknaden	14
4.2.2 Personalen.....	15
4.2.3 Risker	15
4.2.4 Mission	16
4.2.5 Vision	16
4.3 Ekonomiplan.....	16
4.3.1 Lönsamhet.....	17
4.4 Implementering.....	17

5 SAMMANFATTNING.....	18
5.1 Hur nådde jag mitt syfte?.....	18
5.2 Förslag till fortsatt forskning	18
5.3 Diskussion.....	19
6 KÄLLFÖRTECKNING	20
6.1 Böcker.....	20
6.2 Internetkällor	21

FIGURER

Figur 1: Ett exempel på en städ- och diskplan.....	12
--	----

BILAGOR

Bilaga 1: Lunchkalkyl

Bilaga 2: Kassabudget

1 INLEDNING

Små och unga företag som vill nå framgång behöver en stadig grund att stå på. Företagen behöver ha klart för sig vilka målbilder som finns och hur planen ser ut för att nå dessa. De bör även veta om de risker som finns i deras verksamhet och åtgärderna som skall vidtas för att förhindra att riskerna blir till verkliga problem (Skärvad & Olsson 2012).

Vid utförandet av mitt lärdomsprov har jag fått vara med när ett litet och ungt företag skall nå ett av sina mål. Företaget TJ. Pihlajamäki som ägs av Tony Pihlajamäki skall öppna en fiskbutik/lunchrestaurang vid Jakobstads torg. Jag fick för ett cirka ett halvt år sedan ett uppdrag i det företaget att om möjligt ta itu med uppgörandet av en egenkontrollplan, en affärsplan och ekonomiplan till den kommande butiken ”Pirayo”. Denna uppgift fann jag vara intressant och utmanande och eftersom det entreprenöriella har en tydlig plats i produktionsekonomi utbildningen antog jag utmaningen att utföra mitt lärdomsprov i företaget TJ. Pihlajamäki.

Idén till lärdomsprovet aktualiserades sommaren 2014 då jag arbetade för Tony med att sälja fiskprodukter från hans anläggning. Nyheten att öppna en ny fiskbutik var väldigt ”färsk” samtidigt som Tony konstaterade just då att hans tid inte skulle räcka till affärsutveckling ifråga om såväl egenkontrollplan som noggrannare ekonomiplanering.

Jag insåg redan här att mina studier i produktionsekonomi har gett insikter i företagandes verklighet som nu kunde användas. Det var inget nytt för mig att en privatföretagare har en begränsad tid och i övrigt bergänsade resurser att sätta på utvecklandet av sina affärstankar (jämför Olsson & Skärvad 2012 och Starta eget företag 2009). Det handlar helt enkelt om företagandets villkor (Landström & Löwegren 2009).

1.1 Syfte

Mitt *huvudsyfte* är att, via lärdomsprovet, ge företagaren Tony Pihjalämäki en bättre inblick i företaget. Detta genom att jag i min studie dels fokuserar på uppgörandet av en egenkontrollplan och dels att jag lägger grunden för en affärsplan. Dessa två tillvarandra kopplade ansatser är det som sammantaget ska ge företagaren den utökade förståelsen och självfallet också lindra hans bekymmer i fråga om tid, i form av inläsning och praktisk uppgörande av företagets viktiga dokument.

Min tes är att företaget i dagsläget inte har någon affärsplan, ekonomiplan och inte heller någon tillämpad egenkontrollplan för butiken/restaurangen Pirayo. Sålunda finns ett gap som ska fyllas med innehåll som ofta kan vara fallet inom forsknings – och i detta fall mera ett undersökningssammanhang.

1.2 Avgränsning

Studien är förlagd till företaget TJ. Pihlajämäki. Det handlar om en studie i ett litet företagssammanhang och fokuseringen ligger på det företags egenkontrollplan och företagsplan. Studien är tillförlagd Jakobstad där företaget etableras och då det gäller juridik och företagsvillkor gäller finländsk lagstiftning.

Jag betonar att siffror och ord som berör affärshemligheter inte behandlas i denna studie.

1.3 Lärdomsprovssammanhanget

Mitt lärdomsprov ser jag som en studie kring företagande och produktionsekonomi. Jag har anknytning till företaget via min anställning men mina arbetsuppgifter och den korta tid jag har varit anställd torde inte inverka negativt på studiens trovärdighet – tvärtom finner jag mig ha en lämpande grundutbildning och en lämplig praktiktid i företaget som ger mig möjlighet att hantera såväl *närhet* som *distansering* (Svensson & Brulin & Jansson & Sjöberg 2009).

Sammanhanget är etableringen av fiskbutiken/lunchrestaurangen Pirayo – en verklig företagsstart och en nischetablering som har sitt ursprung i ett tidigare familjeföretag.

1.4 Central terminologi

Här presenterar jag termer som inte används i vardagsbruk för att underlätta läsning, förståelse och uppbyggnad av helheten enligt följande:

HACCP system; är en förkortning på från det engelska uttrycket Hazard analysis and critical control points.

Kontaminering; när (inom livsmedel) något har blivit förorenat och inte går att rätta till.

Lunchkalkyl; kalkyl gjord i excel för att bestämma lunch priser.

Kassabudgetering; håller koll på penga loppet i kassan.

Nyckeltal; viktiga tal som används när man vill veta värdet på ett företag.

1.5 Studiens upplägg

I kapitel två behandlas studiens teoribakgrund. I kapitel tre presenteras de metoder jag har använt mig av. I kapitel fyra presenterar jag resultaten som jag har kommit fram till i både egenkontrollplanen och affärsplanen. Kapitel fem utgör en sammanfattning och där jag också frågar mig huruvida studiens syfte uppnåddes och ett antal förslag till fortsatt forskning.

2 TEORIBAKGRUND OCH EMPIRI

I detta kapitel presenterar jag först grundläggande teori kring företagande och ekonomiplanering i företag. Jag har genom litteraturstudier och reflektioner samlat böcker och handböcker som jag har ansett vara av vikt för lärdomsprovet. Innan jag presenterar grundläggande teori kring företagande och ekonomiplanering beskriver jag företaget och företagaren, grundpelare i bygget.

Jag har under lärdomsprovsprocessen diskuterat det mesta i empiriväg med Tony Pihlajamäki. Vi har tillsammans ”gått genom” alla punkter i egenkontrollplanen, affärsplanen och ekonomiplanen. Vid skapandet av egenkontrollplanen har jag använt mig av Tonys tidigare egenkontrollplan som han har i sin lokal där han förädlar fisk. Det finns mycket som man kan dra paralleller med från den tidigare kontrollplanen men det finns även mycket som är annorlunda i den planen bland annat ifråga om HACCP systemet. Vid planeringen av lunchkalkylen använde jag modeller från Yritystulkki.fi men de kalkylerna följer sedvanlig kostnadskalkylering (jämför Olsson 2012). Kostnadskalkylen har en klar teoribas och där efter gör man anpassningar för gällande verksamhet (jämför Olsson 2012 versus Yritystulkki.fi).

2.1 Företaget

Tony Pihlajamäki studerade på yrkeshögskolan Novia till maskiningenjör 2003. Efter avlagd examen började han arbeta hos Walki Wisa, sedan var han anställd hos LKI ett tag för att sedan arbeta några år i yrkesskolan Optima. Under tiden som anställd i andras företag, *intraprenörstiden*, mognade kanske beslutet att ta över sina föräldrars företag. Tony Pihlajamäkis mor och far hade sedan tidigare ett företag där de köpte lokalt fångade fiskar som de förädlade och rökte, för att sedan sälja förädlad fisk från en fiskvagn på Jakobstads torg. Så här antar jag att början till en generationsväxling kan börja (Starta eget 2009) och *entreprenörsbanan/företagarbanan* likaså (Landström & Löwegren 2009).

När Tony Pihjalamäki köpte hus i Skata i Jakobstad byggde han en anläggning vid garaget där han kunde förädla och röka fisken. Då föräldrarnas ”gamla fiskvagn” blev i sämre skick ersatte han den med en liten fiskbutik som han öppnade vid sitt hem i garaget. Tony utvecklade företaget och började sälja förädlad fisk och rökt fisk till olika restauranger i Jakobstadsregionen. När han slutgiltigt tog över 2010 hade man två stycken restauranger som de sålde förädlade fisk till (den tidens marknad!!!!). – idag har Tony 12! restauranger som han levererar olika sorter av fiskar till, vilket betyder att omsättningen för företaget har ökat på fyra år med 600 % . Den kraftiga omsättningsökningen och de andra strukturella förändringarna har lett till att man har ändrat företagsformen från enskild näringsidkare till aktiebolag. Här ser jag en parallell med företagandets villkor och företagandets förändringar (jämför Landström & Löwegren 2009 och Starta Eget 2009, 2013).

Tonys dröm har alltid varit att få öppna en liten restaurang. På sommaren 2014 fick han chansen att öppna en liten fiskbutik/lunchrestaurang i centrum av Jakobstad. Han hittade en liten lokal som började renoveras och första veckan i december 2014 skall den öppnas med namnet ”Pirayo”.

2.2 Teoribildning

Företag och etableringar är sådant som efterlyses i Finland idag (se Företagarna i Finland 2014).

Företagandets teoribas bygger på en *utbytesprocess* mellan säljare och köpare (Olsson & Skärvad 2012). Det centrala i företagsekonomi är *överlevnad* för ett företag. Litteraturen visar att de första fem åren är *kritiska* och det inträffar en del konkurser under såväl de första fem åren men även därefter.

I företagslivet betonas även begrepp som *lönsamhet* på *kortsikt* och *lönsamhet* på *lång sikt*. Med lönsamhet på kort sikt förstås att företaget från tid till annan exempelvis för ett (1) år kan uppvisa vinst i sin resultaträkning och lägga den vinsten till sin balansräkning för så kallad finansiell stabilitet, styrka. Med lönsamhet på lång sikt förstås att företagets årliga resultat ackumuleras till en helhet som bygger stabil bas för tillväxt, ny investeringar och fortsatt exempelvis expansion eller diversifiering (jämför Olsson & Skärvad 2009).

För företagaren visar teoribildningen att denne handskas med osäkerhet, nya marknader och kreditrisker (se Landström & Löwegren 2009). Där till visar teoribildningen att företagaren kan vara tämligen ensam då han/hon skall fatta ”riktigt” viktiga beslut – det kan vara företagaren och bankdirektören, det kan vara företagaren helt allena, företagaren och någon företagar kollega - men sällan så att det finns en uppsjö av personer kring företagaren då just dessa ”riktigt” viktiga beslut skall fattas. Med viktiga beslut förstår vi här:

- a) En företags start på en ny marknad
- b) Upptagande av kredit
- c) Fattande av ett investeringsbeslut
- d) Expansion eller nedläggning (jämför Carlson 2006 och även Landström & Löwegren 2009)

Företagandet är förknippat med dels risktagande men även med frihet. Företagandet är bevisligen förknippat med ansvar och hantering av knappa resurser. Därtill visar teoribildningen att företagandet sker i medgång - och motgång (Olson & Skärvad 2009).

Teoribildningen visar tydligt att det är skillnad mellan att inte starta ett företag och att starta ett företag. Speculand 2009 visar tydligt i sin forskning och framför allt i sin bok *Beyond Strategy* på skillnaden att planera och att även ”sjösätta”. Det är många ideer som finns på borden och även i hyllor välplanerade till tusen men Speculand 2009 visar att det är 1 av 10 ideer som blir till något. Speculands tes är att implementeringsfasen är den fas som är mest kritisk – den helt enkelt blir ”*inte av*” eller så är misslyckandet uppenbart.

Tony Pihlajamäki är företagare och uppvuxen i företagarfamilj och han är också en ”sjösättare” som far på resan och jag hoppas att han efterrätt för sig själv och andra kan redogöra för en hygglig resa (jämför professorn Bengt Johannisson 2005 i boken *Företagandets rötter*).

I de följande avsnitten beskriver jag byggstenar för företaget i lärdomsprovs-sammanhanget. Byggstenarna hör till allmän teoribildning inom såväl företagsekonomi som produktionsekonomi och bygger på finländsk företagspraxis och formalitetskrav insatt i lärdomsprovets sammanhang. Resultaten av min studie finns presenterade i kapitel fyra. I följande kapitel presenterar jag i korthet den metod jag har valt i min studie.

3 METOD

Inom ramen för lärdomsprov används både kvalitativa och kvantitativa undersökningsmetoder. I en del fall kan man kombinera dessa metoder.

I denna studie använder jag både kvalitativ och kvantitativ undersökningsmetod. Då det gäller det kvalitativa menar jag att jag som aktör i företaget har en observerande roll, en lärande roll och just häri ligger det kvalitativa. Det kvantitativa kommer att finnas i tabeller och siffror och i en egenkontrollplan handlar det mycket om formalitetskrav och lagstiftning. I affärsplanen ligger det kvantitativa i förgrunden och här bör omgående påpekas att sensitiva siffror inte presenteras i denna studie.

3.1 Metodval

Jag har valt att göra en aktörsbaserad studie i företaget TJ. Pihlajamäki. Studien utförs i ett företag och studien fokuserar på egenkontrollplanen och affärsplanen. Jag använder mig av kvalitativ och kvantitativ metod och argumenten är att företaget behöver såväl bred som djup information och att ord och meningar bör komplettras med siffror.

3.2 Tiden för undersökningen

Jag har utfört min studie 1.6 – 1.12 2014 och de svar och den information som avgetts från företaget anser jag vara såväl giltig som tillförlitlig samt gällande i dagsläget.

3.3 Kritik mot undersökningsmetoden

Jag menar att mitt resultat som jag representerar i kapitel fyra är giltigt. Självfallet kan man satsa mera tid och pengar på uppgörande av planer men jag inte säker på huruvida en sådan satsning ger någon form av tilläggsbidrag då det gäller att implementera. Som jag ser det är det företagaren som tillägnar sig studien, antingen omfattar den som sådan eller med något tillägg och därefter implementerar. Jag menar att företagaren har en nyckelroll och

ifall jag eller någon annan som anställd kan delta i implementeringsarbetet kan företagaren eventuellt se ett dylikt deltagande som ett stöd.

I det följande kapitlet presenterar jag lärdomsprovsprocessens resultat.

4 RESULTAT

Kapitel presenterar jag studiens resultat med utgångspunkt i verksamheten. Jag redogör för de delområden och delaktiviteter jag utfört. Presentationen börjar med egenkontrollplanen för att övergå till affärsutvecklingsprocessen. I slutet av resultatdelen gör jag en egen sammanfattning där jag delvis *ger vägledning i form av råd, eventuellt nya ansatser, tidsperspektiv, behovet av skolning av personalen och allmänt behovet att hela tiden som företagare följa med, läsa, gå kurser, träffa nätverk och till och med att nya lärdomsprov kan skrivas.*

4.1 Egenkontrollplan

För alla som har en livsmedelslokal måste det finnas en egenkontrollplan. Egenkontrollplanen följer de bestämmelser som Eu:s hygiendirektiv (93/43/EEC) och Finlands hälsoskyddslag, hygienlag och livsmedelslag stipulerar. Bestämmelserna handlar om allt från hur man skall städa lokalen till regler/bestämmelser för kylskåpstemperaturerna. De livsmedelslokaler som även sysslar med förädling av till exempel fisk måste även ha en HACCP plan. I denna HACCP plan har man gjort en plan för varje fisksort så som gravad lax, hur den skall gravas, i vilken temperatur den skall förvaras i, hur man packar den och vilka risker som finns för just den sorten av fisk. Eftersom det inte är tänkt att någon fisk skall förädlas i butiksdelen har jag inte skrivit en HACCP plan. Fisken förädlas i en speciell fiskerihall där en gällande HACCP plan är nödvändig.

Syftet med en egenkontrollplan är att man har planen nedtecknat så man vet hur man skall förhindra att något problem inträffar och ifall en krisinträffar så vet man vad man skall göra och vilken plan och vilka aktiviteter man skall följa och utföra.

När egenkontrollplanen har blivit godkänd av hälsoinspektören är det i vårtfall ägaren/företagaren som skall se till att den följs och att planen ändras om det sker någon förändring i lokalen. Även personalen skall känna till planen. All personal skall veta vad som gäller just för deras arbetsuppgift. Både ägaren och personalen är skyldiga att rapportera om en avvikelse i systemet har uppstått och åtgärder skall vidtas. Avvikelser skall registreras och uppdateras för åtgärd och uppföljning, en form av kvalitetsstyrning (jämför Karlöf 2002).

4.1.1 Verksamheten

Fisken kommer från Tony Pihlajamäkis egen anläggning, där han förädlar, röker och gravar fisken som sedan transporteras till butiken i en kylbil för försäljning eller som lunchmat. I butiken kommer tillredningen av fisken att göras i köket, fiskarna som är till försäljning hålls kalla av en kyldisk och varmrökt fisk skall hållas varma av en värme balja. I egenkontrollplanen är det viktigt att man kollar upp temperaturerna i kyldiskarna och kylskåpen. För råfisk skall temperaturen vara mellan 0 - +3 C och för nedfryst fisk skall temperaturen för frysen vara -18 C.

Det finns bestämmelser som säger att kunden har rätt till att veta varifrån fisken har blivit fiskad och när den har blivit upptagen. Därför kommer det vid butiken hängas en tavla där det står fångstdatum och ort så att kunden lätt kan se det (jämför ursprungsbevis).

4.1.2 Spårbarhet

Det skall ingå en plan i egenkontrollplanen om hur man skall gå till väga ifall det är något fel på fiskprodukten. Genom att spåra varifrån fiskarna kommer kan man ta reda på om alla fiskar som kom från samma ställe har samma fel och då bör de fiskprodukterna tas bort från marknaden.

När en produkt blir återkallad skall man följa anvisningar som Evira och EU-kommisionen har utgivit. Ifall man har en produkt som inte håller kraven och ifall man gör en bedömning att det finns en risk med produkten, skall man först dra tillbaka produkten enligt EU-kommisionen och Eviras anvisningar. Därefter skall man informera om problemet till Evira, tillsynsmyndigheterna och livsmedelstillsynsmyndigheterna. Efter det skall man

berätta om problemet med produkterna till kunderna och att produkterna skall ”tillbakadras”.

4.1.3 Risker

Än så länge är inga risker för just denna lokal kända. Då man har öppnat butiken och fått en arbetsrutin och ser alla arbetsprocesser torde det bli enklare att hitta risker som finns i samband med arbetet kring livsmedlen och lokalen. I de skedet skall egenkontrollplanen ses över och kompletteras. Man måste även hitta lösningar så att riskerna inte blir verkliga problem.

4.1.4 Hygien och arbetsmetoder

Enligt Evira skall all personal som arbetar med tillredning av fisk lämna ett salmonella prov. All personal skall också avlägga ett livsmedelhygienkompetens prov (hygienpasset). Intygen från dylika kurser skall sparas. Vid smittsam sjukdom skall personalen undvika arbete eftersom det då kan finnas risk för kontaminering. Exempel på någon av dessa sjukdomar är feber, inflammerade sår, hudsjukdom eller kräkningar.

Det ska finnas skilda kläder och huvudbonader för personalen. Dessa ska endast användas vid butiken. Arbetskläderna skall alltid vara rena och snygga så att de minskar risken för att livsmedlen kontamineras.

Bestämmelser för handhygien är att naglarna skall vara kortklippta och utan nagellack. Man får inte bära ringar eller armband. Händerna skall tvättas ofta, vid början av ett arbetspass, mellan varje arbetsuppgift, efter man har ätit, rökt, varit på toaletten och hanterat sopor. Engångshandskar skall alltid användas när man berör livsmedel och bytas ut när man byter arbetsuppgift. Engångshandskar kan användas ifall man har sår på händerna för att förhindra risk för att livsmedlen kontamineras.

4.1.5 Rengöringsprogram

Varje dag skall hela lokalen städas. Bänkar och kyldisk skall även desinficeras. För restaurangdelen och köksdelen skall det finnas olika städ redskap. Dessa redskaper ska ha ett eget förvaringsutrymme. Rengöringsmedlen måste vara godkända av hygienlagen.

Ibland kommer olika typer av arbeten att ske i köksdelen av lokalen, så som fileing eller hantering av färdigt beredda produkter. Dessa arbeten måste det skiljas tidsmässigt från varandra. Detta betyder att när man har hanterat råfisk skall redskapen tvättas och desinficeras innan man använder dessa till behandlade produkter.

4.1.6 Rengöringschema

Vid rengöring av köket och restaurangdelen skall det finnas ett schema där man lätt kan fylla i städobjekt, städmetod, frekvens och vilket rengöringsmedel man skall använda sig av.

I figur 1 presenteras en modell för städ- och diskplan:

Städobjekt	Städmetod och frekvens	Rengöringsmedel
Röd disktrasa	Köksbänkarna, varje dag	Gröna flaskan (fettavlösande)
Sopborste	Restaurang delen, varje dag	-
Blå diskborste	Skärbrädor, varje dag	Diskmedel

Figur 1: Ett exempel på en städ- och diskplan

4.1.7 Lokalen

Lokalen skall hållas i gott skick och ha ett kontinuerligt underhåll. Ifall något går sönder och lokalen måste genast underhållas skall arbetet med livsmedel avbrytas så att det inte sker någon kontaminering. Efter att lokalen har blivit *underhållen* skall den bli städad ordentligt innan man kan börja hantera livsmedel där igen. Alltid när en service har blivit gjord skall utförandet dokumenteras.

Utanför kylar och frysar ska det finnas en lista där man kan fylla i kylarnas och frysarnas temperaturer. Dessa värden skall bli mätta två gånger per vecka. Ifall en kyl eller frys avviker från den rekommenderade temperaturen skall apparaten bli servad så fort som möjligt.

4.1.8 Ytrenhet och åtgärdsplan

Vid förekomst av *Listeria* skall all fiskhandel genast avbrytas. Produkterna skall återkallas och kunderna skall informeras. Sedan ska lokalen saneringsstädas och där efter görs nya ytrenhetsprov. Redskapen skall ses över och nya skärbrädor skall införskaffas.

Det ska vara dricksvattenkvalitet på vattnet och isen i lokalen. Det tas regelbundet prover på vattnet och isen för att se att dessa håller kvalitetskraven som livsmedelslagstiftningen har stipulerat.

4.1.9 Avfallshantering

När avfall uppkommer ska det slängas genast i ett avfallskärl. När dagen är slut skall sopsäcken stängas och slängas. Vid sorteringen skall man följa de direktiv som kommunen har givit. Avfallskärlet skall hållas avskilt från livsmedlen och förvaras så att inga skadedjur slipper åt det.

4.2 Affärsplan

I detta avsnitt presenterar jag resultatet från mitt affärsplansarbete. Affärsplanen och ekonomiplanen är kopplade till varandra dels via verksamheten och de sifframar som greppar intäkt- och kostnadsflödet i ett företag och dels via ett företags interna och externa rapporteringssystem (Yritystulkki.fi).

Det finns olika modeller för en affärsplan. Det finns affärsplaner som koncentrerar sig på om man vill starta ett företag och behöver se över hela idén och huruvida det är någon idé alls att grunda företaget. Det finns även modeller för om man vill sälja sitt företag. Då går affärsplanen ut på att visa de starka sidorna hos företaget och ganska mycket vikt läggs på ekonomidelen där. I vårt fall är redan företagsiden på gång och den skall inte heller säljas, så affärsplanen är till för att ge inspiration, göra det klart vad man strävar efter, ge mål och motiv. Affärsplanen är också nödvändig att spara för att se hur långt man har kommit efter något år och vilka mål man nått.

I affärsplanen här berättar jag om produkterna i den nya fiskbutiken. Man skall bland annat kunna köpa förädlad fisk så som laxfile, röktlax, flamberadlax, kallröktlax, gravadlax, sik, sikfile, gravadsik, röksik, kallröksik, abborre, abborrfile, rökabborre, gösfile, torskfile, strömming, strömmingsfile, siklöja, sikrom, löjrom, rödingsfile, öring och öringsfile.

Men det skall också finnas tillfälle att köpa lunch. Lunchen kommer att bestå av en buffe av sallad och en valfri rökt fisk till, eller laxsoppa eller något som kommer att benämnas till DAGENS FISK som kan variera från dag till dag.

Det unika med denna butik är att det inte finns någon liknande lunchrestaurang som koncentrerar sig endast på fisk som huvudrätt i Jakobstad.

4.2.1 Marknaden

För tillfället finns det många leverantörer av fisk. Ifall vädret är gynnsamt finns det nog nog någon av leverantörerna som kan erbjuda just den fisken man har brist på. Tony Philjamäki är en av leverantörernas nyckelkund tack vare att han betalar dem ett rimligt pris. Det finns inte så många stora fiskkunder som Tony i Jakobstadstrakten.

Tonys kunder utgörs även av andra restauranger i Jakobstad och privatpersoner som köper förädlad fisk från butiken. Tanken är att öka den privata kundkretsen med att just flytta butiken till en bra belägen plats och att samtidigt kunna locka kunder med lunch-restaurangen.

Konkurrenter är andra restauranger i Jakobstadstrakten. Men dessa har annat på menyn än fisk vilket inte Tonys restaurang har och detta gör Tonys restaurang unik i nejden. Eftersom Tony själv köper in fisken och förädlar fisken kan han sälja den för ett billigare pris än vad de andra restaurangerna kan.

Marknadsföringen kommer främst att bestå av ett inlägg i dagens tidning. I övrigt har Pihjalamäkis fisk redan ett gott rykte om sig och Tony förlitar sig på att den bästa reklamen sprids från kunderna själva, i så kallad från ”mun till mun reklam” (jämför Kotler). Men förstås - när butiken har öppnat och om det då går sämre än förväntat - ja då skall man satsa mer på marknadsföringen.

4.2.2 Personalen

Förutom Tony själv behövs det två stycken arbetare till, en som är vid butiken och säljer/tillverkar maten och en som jobbar med fiskförädlingen. Det är en person som Tony skulle vara tvungen att anställa till butiken. Han/hon måste vara en pålitlig, kreativ, glad person med någon form av utbildning inom mat.

4.2.3 Risker

Den risken som är störst är att fiskleverantörerna inte kan erbjuda de fiskar som man har beställt av dem, eftersom väderförhållandena kan göra att tillgång till alla sorter av fisk inte alltid är möjligt. Man hanterar denna risk/problem bäst genom att se till att utbudet av fiskar ändå är så pass stort att det finns alternativ att välja på.

Risker med personalen är att dessa är för få, under tillfällena då det kommer många kunder och det tar för länge innan maten blir klar. Då finns det uppenbar risk för klagomål. För att förhindra detta gäller det att se till att allt är förberedd på bästa sätt.

4.2.4 Mission

Visionen skall nås med ett kompetent team, välutvecklade processer, hög kvalitativa produkter samt omsorgsfullt utvalda leverantörer och en behaglig atmosfär.

4.2.5 Vision

Visionen är att ha 10 stycken verksamhetspunkter runt om i Finland med produkter av hög kvalitet och ett konkurrenskraftigt pris. Produkterna och företaget skall kunna marknadsföra sig själv genom en *upplevelse utöver det vanliga*.

4.3 Ekonomiplan

I butiken Pirayo ska det finnas möjlighet att köpa lunch. Detta är något som företaget inte har sysslat med förut, så för att veta hur man ska prissätta lunchen har jag gjort en lunchkalkyl i excel. Lunchkalkylen är inte fullständig, men den ger en riktlinje som man kan följa. Jag har undersökt vad det är som påverkar försäljningspriset generellt och en stor del är utbudet på marknaden. I detta fall finns det inte direkt någon restaurang som säljer samma lunchalternativ som Pirayo, så man behöver inte fästa någon stor vikt på att beakta konkurrenternas priser. I lunchkalkylen (se bilaga 1) beaktas kostnaderna för råvarorna, lönen, vinsten och svinnet. Vid prissättningen för Pirayos lunch så har jag lagt svinnet upp till 4 % av försäljningspriset eftersom mycket av maten slängs, som har kort bäst före datum.

Tony var även intresserad av en kassabudgetering. Jag hittade en väldigt bra modell på adressen www.yritystulkki.fi. Där har Vasek (Vasaregionens utveckling ab) presenterat en del hjälpmedel för de som ska starta företag eller utveckla sitt företag. Tony var väldigt nöjd med deras version av kalkylprogram för kassabugetering (se bilaga 2). Så istället för att lägga ner tid på att göra en ny modell kommer Tony att använda sig av den som finns hos www.yritystulkki.fi.

4.3.1 Lönsamhet

Eftersom butiken inte ännu har öppnat finns det inga siffror att använda sig av vid beräkning av nyckeltal och preliminära resultaträkningar. Men Tony och jag har gjort en uppskattning. Vi räknade ut vad driftskostnaderna, resultaträkningen, månads resultat och årsresultat kan tänkas bli med uppskattade siffror. Med hjälp av resultatet av dessa uträkningar, kunde jag räkna ut några nyckeltal för att se hur det kan se ut för företaget om en månad efter öppningstiden.

Rörelsevinst i procent form: detta nyckeltal används för att se företagets framgång i affärsverksamheten. Man räknar ut detta nyckeltal genom att ta rörelseresultat delat med omsättningen gånger 100. Ifall riktvärdena är under 5 % , ja då är resultatet svagt, 5 – 10 % är ok medan över 10 % är mycket bra. Enligt mina beräkningar kan butiken Pirayo få en *rörelsevinst* på 58 %, vilket är mycket bra.

Med *nyckeltalet likviditet* får man fram hur snabbt skulderna blir betalda. Vid beräkning av likviditeten ska riktvärdena helst vara över 1,0, men idealet skulle vara om det var över 2,0. Resultatet av beräkningarna blev 2,29. Även detta resultat blev väldigt bra.

Soliditet är ett nyckeltal där man får reda på företagets betalningsbenägenhet på lång sikt. Detta är ett av de viktigaste nyckeltalen, men det är väldigt svårt att uppskatta de siffror som krävs för denna uträkning. Därför uteblev detta nyckeltal. Företaget får räkna ut detta nyckeltal någon månad efter öppningstiden.

4.4 Implementering

Att utveckla är en sak och att implementera kan vara en annan sak (jämför Speculand 2009). Det utvecklingsarbete jag gjort och de resultat som föreligger hamnar i detta fall i implementeringsfas redan i december 2014. Företagaren är inte oerfaren, tvärtom har han erfarenhet och är uppväxt i en företagarfamilj som antagligen har vant sig att hantera såväl med - som motgångar och dessa två fakta torde övervinna till och med svåra utmaningar.

Då företagsstarten skett gäller det för företagaren att följa noga med, hålla örat till marken och vid behov göra förändringar eller så inte, ifall det mesta utfaller väl.

Jag antar att det kommer att finnas ett kontinuerligt behov av *skolning* och att man/han följer med *gällande lagstiftning inom såväl livsmedels- som fiskhantering*. Därtill gäller det att vara bra på att marknadsföra och sälja och det kan också kräva sitt i form av kurser eller att man hör till något nätverk där dylikt uppmärksammas. Det är aldrig heller uteslutet att konkurrenser dyker upp eller att någon av illvilja motarbetar en dylik företagsstart och att det inte enbart finns positiv kundrespons och allmän positiv respons. Det gäller därför att satsa på kvalitet, lönsam verksamhet och ha en klar vision, mission och daglig verksamhet som skapar en kundkrets som kan växa och bli lojal. Det kan lägga grunden för både en lyckad implementering och en bra fortsatt verksamhet och till och med att någon kan anställas till företaget.

5 SAMMANFATTNING

I detta kapitel presenterar jag en sammanfattning för mitt lärdomsprov. Jag analyserar hur jag har nått mitt syfte, vilka resultat som åstadkommit och hur företagaren kan gå vidare i sitt utvecklingsarbete.

5.1 Hur nådde jag mitt syfte?

Jag anser att syftet nåddes med lärdomsprovet. Jag har upparbetat en egenkontrollplan och lagt grunden för en affärsplan till företaget TJ. Pihlajamäki. Under studiens gång har jag också upparbetat och presenterat företagets mission och vision. Nu kan man systematiskt arbeta sig upp till visionen. Den lunchkalkyl som jag har presenterat hjälper till med prissättningen i företaget, och kassabudgeteringen hjälper till att hålla koll på kassaflödet.

5.2 Förslag till fortsatt forskning

I egenkontroll-, affärs- och ekonomiplanen finns det massor att utveckla. När butiken har öppnat och verksamheten har kommit igång och fått en vardag kan komplettera alla tre planerna. Hos egenkontrollplanen har man antagligen, efter butiksöppningen, hittat nya risker, som finns i lokalen och som bör noteras och registreras. I och med butikens

öppnande kommer det att komma nya ideer och utvecklings impulser för de gamla ideerna. Exempelvis kan det behövas mera marknadsföring om butiken än vad man tidigare hade trott, ”då skall åtgärder vidtas för ett större marknadsföringsprogram och affärsplanen skall kompletteras”. Ekonomiplanen kan man utveckla hur mycket som helst. När man väl har fått de korrekta siffrorna för butiken kan man räkna ut fler nyckeltal och fundera vidare på prissättningen, ifall den bör höjas eller sänkas.

5.3 Diskussion

Hela arbetet med lärdomsprovet har varit mycket lärorikt. Att medverka från början när en butik ska öppnas har gjort att jag har kunnat förstå mycket bättre det som jag har lärt mej från skolan. Eftersom som jag är tidigare bekant med Tony Philajamäki och har arbetat för honom några år kändes det extra viktigt att lärdomsprovet blev till någon nytta för hans företag. Under tiden som lärdomsprovet skrevs var vi endast två anställda och Tony frågade mycket om våra åsikter. Tony gav oss en tydlig *delaktighet* i projektet.

Utmaningen i detta arbete har dels varit att jag inte visste vad en egenkontrollplan var och dels min oerfarenhet ifråga om ett nystartad företagsverksamhet. Efter att jag även har satt mig in i den sidan av livsmedelsbranschen har jag fått en förståelse för vikten med att det finns en egenkontrollplan och att den är välgjord. Andra utmaningen hade jag med ekonomiplanen. Eftersom jag inte hade korrekta siffror att räkna med och var tvungen att utgå ifrån endast kostnaderna som var kända, gällde det att göra uppskattningar tillsammans med Tony. Detta gjorde ekonomidelen svår och lite ofullständig. Här finns det en del att utveckla.

Jag väntar med spänning på att butiken skall öppna. Då får jag själv på nära håll se utvecklingen i praktiken.

6 KÄLLFÖRTECKNING

6.1 Böcker

Carlson, Kaj (2004). *Entreprenörens ABC – en innovator berättar om företagandet, samhällets motor*. Vasa: Labyrinth books.

Collins, Jim (2001). *Good to Great – Why some companies make the leap... and others don't*. (u.o.): Bookhouse Publishing.

Edita Publishing. (2009). *Starta eget företag - praktisk handledning*. Stockholm: Edita Publishing.

Finch, B. (2010). *How to write a business plan?* Lund: Studentlitteratur.

Granqvist, Stefan (2011). *Effektutvärdering inom företagandeutbildning*. Helsingfors: Svenska Handelshögskolan.

Landström, H. Hermann, F. & Veciana, J. (1997). *Entrepreneurship and small business research in Europe - an ECSB survey*. Singapore: Ashgate.

Landström, H. & Löwegren, M. (2009). *Entreprenörskap och företagsetablering - från idé till verklighet*. Lund: Studentlitteratur.

Skärvad, P. & Olsson, J.(2012). *Företagsekonomi 100*. Malmö: Liber.

Speculand, R. (2009). *Beyond Strategy - The leader's role in successful implementation*. Singapore: John Wiley & Sons

6.2 Internetkällor

Evira.fi (u.a.). Livsmedelssäkerhetsverket Evira. <http://www.evira.fi/portal/se/> (hämtat: 3.11.2014)

Företagsfinland (u.a.).

Affärsplan. <http://www.yrityssuomi.fi/sv/liiketoimintasuunnitelma;jsessionid> (hämtat: 14.11.2014)

Hanko.fi (28.03.2014). *Anvisning för uppgörandet av egenkontrollplan*. http://www.hanko.fi/files/4927/Anvisning_for_egenkontrollplan_1_.pdf (hämtat: 4.11.2014)

Hälsöinspektionen (18.3.2008). *Punktlista för uppgörande för av egenkontrollplan för livsmedelsbutik*. <https://www.sochv.jakobstad.fi/index.php> (hämtat: 2.11.2014)

Yritystulkki.fi (u.a.). *Grundande och planering av ett företag*. <http://www.yritystulkki.fi/alue/vasa> (hämtat: 13.11.2014)

Bilaga 2: Kassabudget

[illegible]